

Prospecter et fidéliser de nouveaux contacts

🕒 14h 🌐 Tout public ✅ Prérequis : Aucun 📄 Document transmis : Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Organiser sa prospection et optimiser ses prises de contact
Adopter un comportement pour convaincre et identifier les techniques de ventes adéquates
Argumenter et développer la relation commerciale

CONTENU

Organiser sa prospection

Analyser son portefeuille et identifier les secteurs géographiques à prospecter ; recenser les typologies d'entreprises à contacter
Inventorier les outils, créer un fichier de prospects

Rendre sa communication efficace

Les techniques de communication interpersonnelle, la communication rapide : l'Elevator Pitch
Observer son interlocuteur et pratiquer l'écoute active
Identifier les opportunités de vente
Construire des scénarios de prospection

La négociation client

Enjeux et objectifs de la négociation
Schéma de l'entretien de vente et étapes clés
Les comportements et attitudes
Les fondamentaux de la vente et de l'achat

Construire un argumentaire et traiter les objections

Sélectionner les arguments pertinents
Structurer son argumentaire, les bénéfices client
Se démarquer de la concurrence, utiliser des preuves pertinentes
Les techniques de présentation du prix
Traitement des objections
Utilisation d'un mode de communication favorable
Transformation des objections en arguments
Identification de son style commercial

Consolider ses relations avec les clients

Ventes additionnelles et fidélisation
Les techniques et enjeux de la fidélisation

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel ou en distanciel, en Visio avec un formateur

Suivi des actions à distance : les échanges et travaux réalisés seront en corrélation avec les objectifs pédagogiques, les séances seront notifiées auprès d'Elli'Up par le formateur, l'apprenant signera les attestations de présence correspondantes, Elli'Up est joignable par téléphone ou mail

Apports théoriques et pratiques

Travaux personnels

MATERIEL A PREVOIR

Support permettant la prise de note

MODALITE D'EVALUATION

Evaluation continue des acquis à l'oral

Formulaire d'évaluation de la formation